

Contacto de RI

Rafael Soto, CFA
CFO y Relación con Inversores
rafaelsoto@tgl.com
+54-11-5237-0222

Website de Relación con Inversores
www.tgl.com/ri

Conference Call

11 de marzo de 2014

12 p.m. Buenos Aires
11 a.m. US EST
Argentina: 0-800-666-0273
Int'l: +1-678-374-4056
ID de la conferencia #: 25372997
Grabación: +1 (404) 537-3406

TGLT anuncia resultados para 4T'13

Buenos Aires, 10 de marzo de 2014 – TGLT S.A. (Bolsa de Comercio de Buenos Aires:TGLT; BM&FBOVESPA:TGLT32; USOTC:TGLTY) informó hoy sus resultados financieros para el período finalizado el 31 de diciembre de 2013. Salvo que se indique lo contrario, la información financiera y operativa se presenta conforme a las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), en práctica en la República Argentina, y está denominada en pesos argentinos.

Destacados

- Nivel de ventas récord en el trimestre, sumando un total de \$315M, +160% de incremento vs. 4T'12. 256 unidades vendidas en el trimestre, +310% vs. 4T'12.
- Ventas del año por \$689M, un 80% por encima del año pasado, impulsado tanto por precio como por volumen de ventas (414 unidades, +19%).
- Lanzamientos en el trimestre de VPV por \$392M y \$931M en el año, creciendo 240% respecto de 2012. 660 unidades lanzadas en 2013, +120% vs 2012.
- Los precios promedio de ventas continúan creciendo a un ritmo rápido, +43% respecto a 2012, impulsado por la inflación y la depreciación del tipo de cambio.
- Excepcional lanzamiento de Metra Puerto Norte en octubre. 158 unidades vendidas durante el trimestre (37% del producto total).
- Buenos resultados de la campaña comercial y de marketing para Venice, logrando 43 ventas de unidades en el trimestre.
- Cierre de la compra del terreno de la ex-FACA en diciembre, a pagar en un 100% con canje de unidades.



Tabla de contenidos

Carta a los accionistas	3
Desempeño operativo	5
Status de los proyectos	9
Desempeño Financiero	12
Desempeño y Titularidad de las Acciones	16

Carta a los accionistas

El 2013 ha sido un año desafiante para TGLT, pero nos ha permitido avanzar un paso más hacia nuestro objetivo de largo plazo, que es el de ser una compañía líder en desarrollos inmobiliarios en Argentina y Uruguay.

Continuamos adaptando nuestro modelo de negocios a las condiciones económicas de la coyuntura:

- Nuestra política de venta en pesos nos ha permitido aumentar las listas de precios más rápido de lo que han subido nuestros costos de construcción, pudiendo así mejorar el margen de varios de nuestros proyectos.
- Frente a las restricciones a las importaciones de materiales, debimos sustituir material importado por equivalentes nacionales. En algunos casos, este proceso ha provocado demoras en la ejecución de nuestros proyectos.
- Fruto de la aceleración de la inflación, nos hemos enfrentado con un mercado más cauteloso y exigente de condiciones comerciales convenientes. De la misma forma, las modificaciones de precios alargaron en ocasiones los tiempos de cierre de contratos demorando los plazos de obra.

En este contexto, hemos insistido en mantener la mayor cautela y visibilidad en el manejo de los flujos de efectivo como la principal estrategia de conservación del valor de los accionistas:

Con respecto al crecimiento, hemos limitado la toma de nuevos compromisos, reduciendo la cantidad de lanzamientos previstos (incremento de superficie del producto ya lanzado en Venice, la 3era etapa de Forum Puerto del Buceo y Metra Puerto Norte) y limitando la compra de nuevas tierras. Respecto de esto último, finalizamos la compra de los terrenos de la ex FACA en una transacción que contempla el pago del 100% del precio mediante canje y alcanzamos un acuerdo para la realización del edificio de oficinas Workcenter mediante una estructura que no requiere exposición financiera por parte de TGLT.

En relación a la construcción, aplicamos la mayor etapabilidad posible a los proyectos de gran escala como Venice, Forum Puerto del Buceo y Metra Puerto Norte, de manera de lograr la mayor flexibilidad para decidir sobre la comercialización y la construcción en función de la consolidación de ventas de las etapas anteriores.

Desde el punto de vista financiero, obtuvimos un préstamo de \$ 71 millones por parte de Banco Ciudad para la financiación de la construcción de Astor Núñez y ampliamos en \$ 30 millones la financiación del Banco Hipotecario para Forum Acorta. Además, robustecimos la posición de efectivo de la compañía mediante una nueva emisión de obligaciones negociables por el equivalente a \$ 100 millones.

Siguiendo la línea enunciada en oportunidades anteriores, trabajamos por mantener el foco en cuestiones que consideramos clave para la gestión exitosa de la compañía:

- **Foco geográfico** – circunscribimos nuestras operaciones a Buenos Aires, Rosario y Montevideo, donde operamos con oficina y personal propio, y en donde hemos logrado un liderazgo y un conocimiento cada vez más cabal del mercado, mientras que el mercado nos continúa conociendo y valorando.
- **Producto** – nos esforzamos por ofrecer el mejor producto en cada submercado, con la certeza de que cuando la demanda flaquea, los productos más destacados y de mayor valor agregado son aquellos que menos se resienten.
- **Marcas** – continuamos invirtiendo en el desarrollo de la marca de TGLT, sabiendo que nuestros clientes eligen – más aún en momento de incertidumbre financiera – el respaldo de una compañía con track record reputacional, flexibilidad operativa y solidez financiera. Además, pusimos un mayor énfasis en posicionar nuestras marcas Forum, Astor y Metra detrás de un mismo concepto de producto, calidades, segmentación y formas de pago.
- **Integración de la comercialización** – consolidamos nuestra fuerza de ventas propia con el objeto de mantener un mayor control sobre el producto que vendemos y mejorar los márgenes de nuestra operación. Hoy comercializamos varios de nuestros proyectos en forma exclusiva con nuestra fuerza de ventas.
- **Innovación en producto** – apoyados en la filosofía de desarrollo y marketing que hemos denominado “Proyectos de vida” iniciamos la incorporación de aspectos novedosos de sustentabilidad, *amenities* diferenciales y herramientas de automatización para la gestión del proyecto y cada unidad funcional, todos destinados a mejorar la calidad de vida de nuestros compradores.

El continuar con el desarrollo y comunicación de nuestra estrategia en un mercado en el que la mayoría de los desarrolladores inmobiliarios (chicos y grandes) se han retraído significativamente o ha redirigido su actividad a otros mercados, nos ha permitido mejorar el posicionamiento de TGLT frente a clientes y proveedores. Estamos convencidos de que este curso de acción será muy beneficioso en el mediano y largo plazo y se verificará en un mayor market share.

Quiero hacer mención particular al lanzamiento de nuestro primer producto Metra hacia finales de año. Metra es el logro de un trabajo intenso del equipo de TGLT y nuestros colaboradores externos por desarrollar viviendas de calidad que sean accesibles para la clase media. La ubicación, el diseño arquitectónico y de marca, la estrategia de marketing y comercialización, y las facilidades financieras de Metra Puerto Norte hicieron que en solo un mes hayamos vendido 158 unidades. Nos entusiasma poder dar una solución de vivienda alternativa en un contexto en el que el crédito hipotecario es

casi inexistente. Trabajamos para estar pronto en condiciones de lanzar nuevos proyectos Metra en el área metropolitana de Buenos Aires en el corto plazo, y en Montevideo en el mediano plazo.

El 2014 se presenta como un año en donde las condiciones macroeconómicas inciertas requerirán aún mayor cautela: el plan de negocios para el año es conservador y pone el foco en la gestión de los proyectos en curso. Sin embargo, para TGLT será un año de importantes hitos:

La entrega de las últimas unidades de Forum Puerto Norte y el comienzo de la entrega de Forum Alcorta y Astor Palermo.

Los lanzamientos comerciales de nuevas etapas en Venice, Forum Puerto del Buceo y la ex FACA y, de dar conclusión al proceso judicial de Astor Caballito, esperamos poder relanzar ese emprendimiento.

Esperamos concretar la emisión del fideicomiso financiero para la construcción de Workcenter y cerrar la compra de una tierra para lanzar Metra en la ciudad de Buenos Aires.

Continuaremos trabajando puertas adentro para mejorar nuestros procesos y sistemas y el desarrollo de nuestros equipos de trabajo con el objetivo de estar preparados para seguir adaptándonos y aprovechando las condiciones económicas y de negocios que el entorno nos ofrezca.

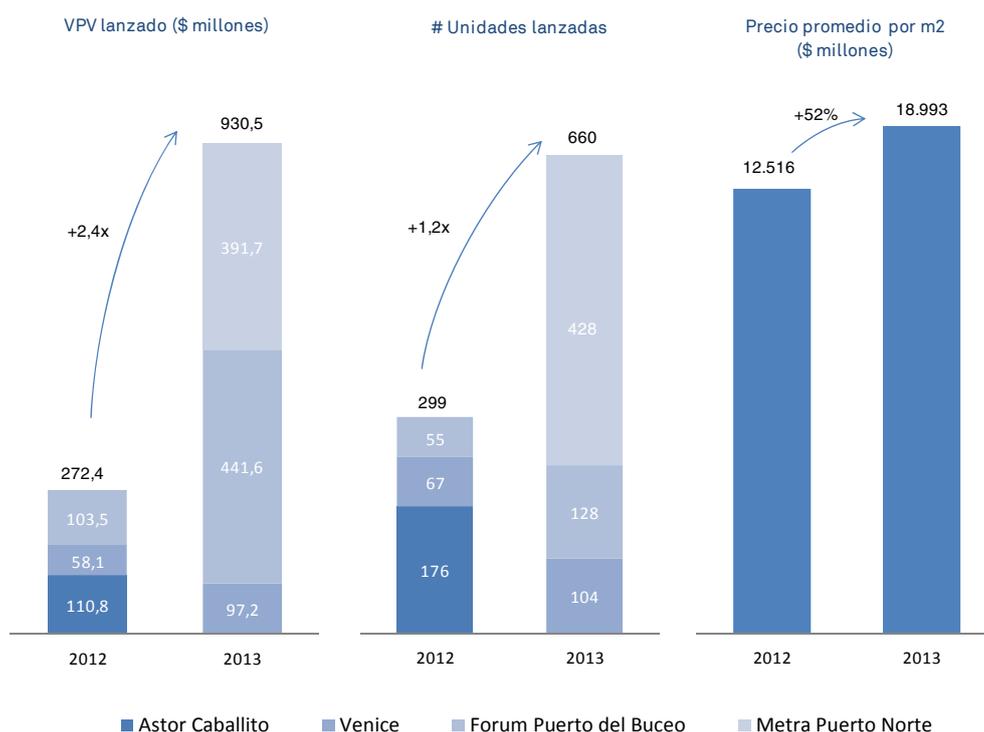
Federico N. Weil
Presidente

Desempeño operativo

Lanzamientos

Los lanzamientos en 2013 ascendieron a un valor potencial de ventas ("VPV") total de \$930.5M, +242% vs. 2012. En 4T'13 lanzamos la primera fase (4 edificios) del nuevo proyecto Metra Puerto Norte, que está localizado en el terreno de la ex FACA adquirido en diciembre último, con ventas totales esperadas por \$391.7 millones

El valor de ventas potencial por m2 lanzado creció 52% en relación a 2012, explicado por inflación, tipo de cambio y mix de producto. Este último efecto surge a partir del lanzamiento de la última y más exclusiva etapa de Forum Puerto del Buceo, junto a nuevos productos lanzados en Venice.

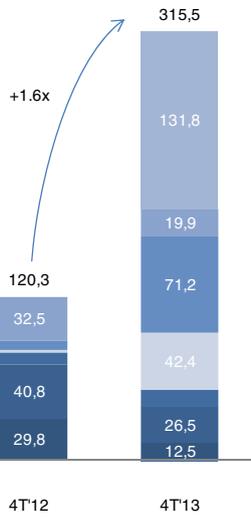


Ventas Aseguradas

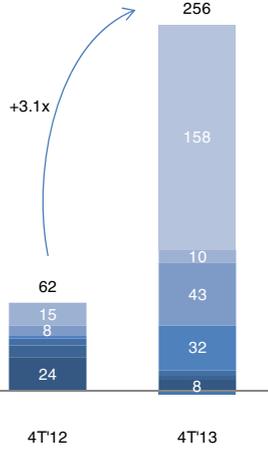
Las ventas del trimestre (netas de ajustes sobre ventas de periodos anteriores) totalizaron \$315,5M, +162% vs. 4T'12, mientras que las ventas del año alcanzaron los \$688,5M, +80% vs. 2012. El principal impulsor del record de ventas registrado en el trimestre fue el lanzamiento de Metra Puerto (158 unidades vendidas incluyendo canjes con el vendedor del terreno), que a su vez estuvo acompañado por solidas contribuciones de Venice (43 unidades) y Astor Nuñez (32 unidades). Las ventas totales para el año incluyen reversiones de ventas por \$17,7M en Astor Caballito (27 unidades, considerando tanto rescinciones como migraciones a otros proyectos), que continua frenado por una medida cautelar.

Nuestros precios siguen creciendo a un ritmo veloz, aumentando 43% en 2013 en comparación al año pasado. Hemos podido realizar incrementos por arriba de la inflación en costos de construcción, que deberían expandir nuestros márgenes a futuro.

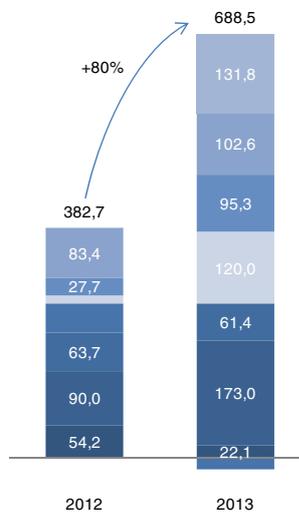
Ventas Aseguradas (\$millones)



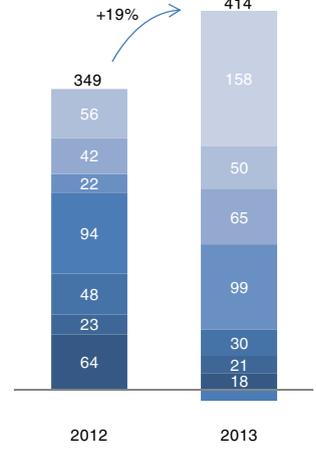
Unidades vendidas



Ventas Aseguradas (\$millones)



Unidades vendidas



■ Forum Puerto Norte ■ Forum Alcorta ■ Astor Palermo ■ Astor Caballito ■ Astor Núñez ■ Venice ■ Forum Puerto del Buceo ■ Metra Puerto Norte

Información Operativa Adicional

A partir de este trimestre, estamos presentando nueva información detallada sobre ventas, cobranzas, costos de construcción y presupuestos.

VENTAS	FORUM PUERTO NORTE	FORUM ALCORTA	FORUM PUERTO DEL BUCEO	ASTOR PALERMO	ASTOR NÚÑEZ	ASTOR CABALLITO	VENICE	Proyecto FACA	Otros ajustes	TOTAL
(1) UNIDADES COMERCIALIZADAS										
2013	18	21	50	30	99	(27)	65	158	-	414
2012	64	23	56	48	22	94	42	-	-	349
2011	130	29	16	63	25	25	15	-	-	303
ACUMULADO al 31/12/2013	442	124	113	180	147	95	152	158	-	1.411
(2) VALOR POTENCIAL VENTAS (VPV)										
(2.a) Valor total proyecto	414,1	1.062,1	1.113,7	411,0	470,4	449,4	4.380,4	2.256,8	-	10.557,9
(2.b) Valor total lanzado	414,1	1.062,1	1.113,7	411,0	470,4	243,4	638,7	391,7	-	4.745,2
Porcentaje lanzado	100%	100%	100%	100%	100%	54%	15%	17%	0%	45%
(3) VENTAS ASEGURADAS										
2013	3,5	197,7	208,9	126,5	136,0	(12,7)	146,0	131,8	-	937,7
2012	90,9	132,9	91,9	110,2	19,6	63,7	33,2	-	-	542,5
2011	127,5	174,8	26,5	61,5	21,3	10,9	8,4	-	-	430,9
ACUMULADO al 31/12/2013	402,1	656,9	327,3	328,2	176,3	62,0	196,0	131,8	-	2.280,5
Porcentaje sobre VPV lanzado	97%	62%	29%	80%	37%	25%	31%	34%	0%	48%
(4) ANTICIPOS DE CLIENTES										
2013	(109,6)	205,7	67,5	63,4	42,7	(1,1)	41,7	51,0	-	361,3
2012	55,3	162,7	116,3	81,3	23,3	43,9	21,9	-	-	504,8
2011	120,2	79,4	0,2	15,0	8,3	10,9	2,1	-	-	236,1
ACUMULADO al 31/12/2013	159,8	408,1	184,0	196,9	79,4	65,4	65,4	51,0	-	1.210,0
(5) INGRESOS CONTABLES POR VENTAS										
2013	139,0	21,6	-	-	-	-	-	-	7,9	168,4
2012	69,7	-	-	-	-	-	-	-	3,6	73,3
2011	15,2	-	-	-	-	-	-	-	-	15,2
ACUMULADO al 31/12/2013	223,8	21,6	-	-	-	-	-	-	11,5	256,9
SALDO A COBRAR										
(3 - 4 - 5) = Por Ventas aseguradas	18,4	227,2	143,3	131,3	96,9	(3,4)	130,5	80,8	-	825,1
(2.a - 4 - 5) = Por Valor total lanzado	30,5	632,5	929,8	214,0	391,0	178,0	573,3	340,8	-	3.289,9

INVENTARIO	FORUM PUERTO NORTE	FORUM ALCORTA	FORUM PUERTO DEL BUCEO (*)	ASTOR PALERMO	ASTOR NÚÑEZ	ASTOR CABALLITO	VENICE	Proyecto FACA	Otros ajustes	TOTAL
(1) INVENTARIO										
Variación 2013	(158,0)	187,8	116,8	129,1	33,7	33,6	17,6	226,6	-	587,2
Variación 2012	(10,3)	122,3	186,7	35,1	3,8	19,1	6,4	23,5	-	386,5
Saldo al 31/12/2011	361,9	195,0	0,8	79,5	57,4	58,9	142,3	-	-	895,8
SALDO al 31/12/2013	193,7	505,0	304,3	243,7	94,8	111,5	166,3	250,1	-	1.869,6
(2) COSTO DE MERCADERÍA VENDIDA										
2013	249,7	14,8	-	-	-	-	-	-	7,7	272,2
2012	93,6	-	-	-	-	-	-	-	51,9	145,5
2011	10,5	-	-	-	-	-	-	-	14,4	25,0
ACUMULADO al 31/12/2013	353,8	14,8	-	-	-	-	-	-	74,1	442,7
(3) PRESUPUESTO OBRA										
3.a) Presupuesto total obra	562,2	773,2	849,0	366,9	326,1	373,0	2.919,9	1.839,2	-	8.009,5
3.b) Presupuesto total obra lanzada	562,2	773,2	849,0	366,9	326,1	212,6	315,6	285,8	-	3.691,4
PRESUPUESTO A EJECUTAR										
(3.b - 2 - 1) = Sobre obra lanzada (*)	14,7	253,3	544,7	123,2	231,2	142,3	285,1	245,7	-	1.840,2
(3.a - 2 - 1) = Sobre total obra	14,7	253,3	544,7	123,2	231,2	261,5	2.753,6	1.589,1	-	5.697,2

(*) Considera únicamente la proporción de inventario acumulado correspondiente a las fases del proyecto lanzadas

Liquidez y Deuda

El saldo de caja al 31 de diciembre era de \$121M, representando un incremento de \$63M respecto 2012, y siguiendo nuestra estrategia de mantener una sólida posición de caja de cara a un contexto de incertidumbre económica. Esto fue logrado en parte a través del cierre de varias líneas de financiamiento. De hecho, durante 2013 generamos \$176M por actividades de financiación (netas), luego de emitir Obligaciones Negociables por \$100M y lograr la extensión en-30M del préstamo para la construcción de Forum Alcorta y la línea de crédito de \$71M para la construcción de Astor Nuñez. Esto nos permitió financiar un intenso ritmo de construcción en la mayoría de nuestros proyectos en curso. El flujo de efectivo por actividades operativas fue (\$111M) en el año.

Nuestra liquidez es invertida en fondos de inversión de alto rendimiento y en papeles comerciales. Una gran proporción de los saldos en pesos se encuentra invertida en fondos comunes de inversión *dollar-linked*, con el fin de obtener un hedge contra nuestros pasivos *dollar-linked*.

Adicionalmente, hemos iniciado una estrategia de cobertura para proteger a nuestro proyecto Forum Puerto del Buceo frente a un potencial descalce entre la devaluación y la inflación en Uruguay, dado que los precios de venta son denominados en dólares al tiempo que una gran proporción de los costos están denominados en pesos uruguayos. Al 31 de diciembre de 2013 un total de US\$22M se encontraban bajo cobertura.

	\$ millones	\$ millones	\$ millones	\$ millones
	4T'13	4T'12	2013	2012
Liquidez & Deuda				
Caja y equivalentes al inicio del año	143,4	75,6	58,5	79,6
Caja y equivalentes generado por las actividades operativas	(13,3)	(23,6)	(110,6)	(93,3)
Caja y equivalentes utilizado por las actividades de inversión	(0,8)	(3,1)	(3,1)	(7,2)
Caja y equivalentes generado por las actividades de financiación	(8,1)	14,7	176,4	79,4
Efectos de la variación del tipo de cambio	-	(5,1)	-	-
Caja y equivalentes al final del periodo	121,1	58,5	121,1	58,5
En AR\$	94,8	12,8	94,8	12,8
En US\$	26,3	45,6	26,3	45,6
Deuda	(351,1)	(128,2)	(351,1)	(128,2)
En AR\$	(209,7)	(60,0)	(209,7)	(60,0)
En US\$	(141,4)	(68,2)	(141,4)	(68,2)
Efectivo Neto	(230,0)	(69,8)	(230,0)	(69,8)
En AR\$	(114,9)	(47,2)	(114,9)	(47,2)
En US\$	(115,1)	(22,6)	(115,1)	(22,6)

Status de los proyectos



Forum Puerto Norte

- Se ha entregado más del 55% de las unidades del proyecto y estamos en proceso de entrega del remanente de unidades en todos los edificios terminados.
- El único edificio aún en construcción (CUBO B) esperamos esté en condiciones de entregarse a partir de abril 2014.
- Al 31 de diciembre de 2013, solo 6 de 448 unidades quedaban sin vender, y 248 departamentos y 42 guarderías náuticas se encontraban entregadas. VPV de \$414.1M.



Forum Alcorta

- Sólido nivel de ventas durante el año. Ventas totales por \$173M casi duplicando el monto del año pasado.
- Demoras en la entrega de materiales importados nos han obligado a redefinir el programa de construcción. El proyecto se completará durante 2014.
- El precio promedio del stock remanente se encuentra arriba de los \$46 mil por m2 (antes de IVA).
- Al 31 de diciembre de 2013, se había vendido 124 unidades (80% del producto total). VPV de \$1.062,1M.



Astor Palermo

- Trabajos de construcción en curso, con el concreto alcanzando el 13avo piso. Todos los contratos principales han sido ya adjudicados.
- Agresivo nivel de precios en las unidades en inventario, situándose prácticamente entre los niveles de Forum y marcando un record para la marca Astor.
- Al 31 de diciembre de 2013, se habían vendido 180 unidades (86% del producto total). VPV de \$411M.



Astor Núñez

- En el último trimestre Astor Núñez logró un nuevo record de ventas. Un total de 32 unidades fueron vendidas en el trimestre, totalizando 99 en el año y 147 en el acumulado del proyecto (49% del producto total).
- El espacio de locales comerciales será entregado durante el primer trimestre de 2014. La construcción de la torre ha sido adjudicada a la constructora Riva, una de las empresas más grandes de Argentina. La construcción comenzó en enero de 2014.



Astor Caballito

- Como fue explicado anteriormente, la Cámara de Apelaciones dictó la suspensión temporal de los trabajos de construcción. Creemos que la demanda no tiene sustento, dado que el proyecto recibió todas las aprobaciones necesarias. TGLT está trabajando con asesores legales para obtener el levantamiento de la medida y reanudar la construcción lo más pronto posible.



Venice

- Una nueva campaña de marketing resultó en la venta de 43 unidades en el trimestre.
- Se redefinieron las superficies vendibles para optimizar las eficiencias y aumentar los espacios verdes. La primera fase consiste ahora de 13 edificios de mayor tamaño.
- El movimiento de suelos de la primera fase se encuentra al 70% y la construcción de los accesos fuera del predio está en curso. La construcción de los primeros edificios se iniciaría en 2T'14.
- Al 31 de diciembre de 2013, se habían vendido 152 unidades y 12 amarras. VPV de \$4.380,4M.



Metra Puerto Norte

- Lanzamiento de proyecto con resultados más sólidos que los esperados, con 158 unidades vendidas en el lanzamiento.
- La documentación y actividades de pre construcción están en proceso, con el inicio de obra esperado para 2015. Siguiendo el éxito de esta primera fase, estamos planificando ya el lanzamiento de una segunda fase para 2014.
- VPV de \$1.146,2.



FACA Foster

- El lanzamiento de los primeros edificios diseñados por Foster+Partners se prevé para 3T'14. Esta fase combinará unidades residenciales y para oficinas.
- El éxito en Metra se estima ofrecerá oportunidades de incrementar precios y expandir el margen de este proyecto.
- VPV of \$1.110,7.



Forum Puerto del Buceo

- Contrato de construcción adjudicado a Norte, una muy prestigiosa empresa constructora de Uruguay. En conjunto con los arquitectos Ott & Ponce de León, Norte configure un “dream team” de participantes en el proyecto.
- La excavación está prácticamente terminada y se iniciaron los trabajos de fundaciones. Las primeras entregas se esperan para 1T'16.
- Al 31 de diciembre de 2013, se habían vendido 113 unidades. VPV de US\$159,3M.



Workcenter

- Se contrató a COMS como gerenciador de obra. El proceso de licitación se encuentra en su fase final.
- Se está estructurando un fideicomiso financiero. Se ha presentado el Prospecto de Emisión en la CNV para su aprobación.

Desempeño Financiero

Utilidad Bruta

Estamos reportando una pérdida bruta de \$103,8M, que se encuentra casi exclusivamente explicada por los resultados de Forum Puerto Norte. Con este proyecto prácticamente finalizado, las pérdidas de Forum Puerto Norte han sido en gran parte ya registradas y esperamos que esta tendencia se reviera durante 2014.

Bajo NIIF, la Compañía reconoce ingresos por ventas – y el correspondiente costo de ventas – sólo cuando las unidades vendidas son entregadas. Como consecuencia, y dado que los proyectos de TGLT se encuentran mayormente en fase de “construcción”, nuestro resultado bruto no refleja en su totalidad la rentabilidad de la Compañía o de sus proyectos en marcha.

Resultado bruto	4T'13	4T'12	2013	2012
Ingresos por ventas	60,1	19,2	168,4	73,3
CMV	(74,2)	(53,6)	(272,2)	(145,5)
Resultado bruto	(14,1)	(34,4)	(103,8)	(72,2)
(+) Mayor valor de bienes de cambio	6,7	2,2	26,3	16,3
Resultado bruto ajustado	(7,5)	(32,2)	(77,5)	(56,0)

A los efectos de seguir presentado información relevante para los inversores, y de ofrecer continuidad con las métricas presentadas en el pasado, TGLT presenta Ingresos PoC y CMV PoC pro forma, facilitando además la comparación con otras compañías del sector que sí reconocen ingresos a través de la metodología de porcentaje de avance.

El resultado bruto PoC para el año fue 0,8M o \$76,9M excluyendo Forum Puerto Norte, y \$26,0M y 48,4M, respectivamente, en el trimestre. El hecho de que el 63% de los resultados PoC (excl. Forum Puerto Norte) hayan tenido lugar en el cuarto trimestre se explica por la expansión de los márgenes producto de los incrementos de precios que acompañaron la creciente devaluación en ese periodo.

	\$ millones	\$ millones	\$ millones	\$ millones
	4T'13	4T'12	2013	2012
Resultados PoC				
Ingresos por ventas PoC	179,1	97,5	423,7	309,1
Forum Puerto Norte	13,2	47,9	16,1	90,9
Forum Alcorta	63,3	44,8	176,8	121,9
Astor Caballito	-	(0,1)	-	14,4
Astor Palermo	52,4	4,9	127,4	81,8
Astor Nuñez	24,9	-	55,8	-
Venice	7,4	-	7,4	-
Forum Puerto del Buceo	17,9	-	40,2	-
CMV PoC	(153,1)	(100,8)	(422,9)	(327,9)
Forum Puerto Norte	(35,6)	(62,9)	(92,1)	(151,9)
Forum Alcorta	(42,2)	(37,2)	(146,6)	(94,3)
Astor Caballito	-	0,2	-	(13,1)
Astor Palermo	(36,6)	(0,8)	(104,4)	(68,5)
Astor Nuñez	(19,7)	-	(43,9)	-
Venice	(5,3)	-	(5,3)	-
Forum Puerto del Buceo	(13,8)	-	(30,5)	-
Resultado Bruto PoC	26,0	(3,3)	0,8	(18,8)
Forum Puerto Norte	(22,4)	(15,0)	(76,1)	(61,0)
Forum Alcorta	21,1	7,6	30,2	27,6
Astor Caballito	-	0,1	-	1,3
Astor Palermo	15,8	4,0	23,0	13,3
Astor Nuñez	5,3	-	11,9	-
Venice	2,1	-	2,1	-
Forum Puerto del Buceo	4,1	-	9,7	-
Resultado PoC / Ingresos por ventas PoC	15%	(3%)	0%	(6%)
Forum Puerto Norte	(170%)	(31%)	(473%)	(67%)
Forum Alcorta	33%	17%	17%	23%
Astor Caballito	n.m.	(142%)	n.m.	9%
Astor Palermo	30%	83%	18%	16%
Astor Nuñez	21%	n.m.	21%	n.m.
Venice	29%	n.m.	29%	n.m.
Forum Puerto del Buceo	23%	n.m.	24%	n.m.

Gastos Operativos

Los gastos operativos cerraron el año en \$87,2M, un incremento de 53% vs 2012, empujado principalmente por la inflación, inversiones en marketing y comunicación (+106% respecto del año pasado), gastos relacionados con el fortalecimiento de nuestra estructura, y mayores impuestos sobre ventas resultantes del crecimiento en las cobranzas. Los ratios de gastos operativos mejoran significativamente en relación a 2012, reflejando un uso más eficiente de nuestros recursos.

	\$ millones	\$ millones	\$ millones	\$ millones
Gastos operativos	4T'13	4T'12	2013	2012
Gastos de comercialización	(14,9)	(10,0)	(48,0)	(26,9)
Gastos de administración	(16,3)	(15,1)	(39,2)	(30,2)
Gastos operativos	(31,2)	(25,1)	(87,2)	(57,1)
<i>Gastos operativos / Lanzamientos</i>	<i>n.m.</i>	<i>16%</i>	<i>9%</i>	<i>21%</i>
<i>Gastos operativos / Ventas aseguradas</i>	<i>6%</i>	<i>21%</i>	<i>9%</i>	<i>11%</i>
<i>Gastos operativos / Ingresos por venta PoC</i>	<i>17%</i>	<i>26%</i>	<i>21%</i>	<i>18%</i>

Resultado Financiero

El resultado financiero de la Compañía fue \$21,5M en 4T'13 explicado principalmente por el rendimiento sobre colocaciones de nuestra liquidez y \$8,6M de reversión de provisiones relacionadas con los anticipos de clientes denominados en dólares de Astor Palermo, que anteriormente eran revaluados a valores de mercado.

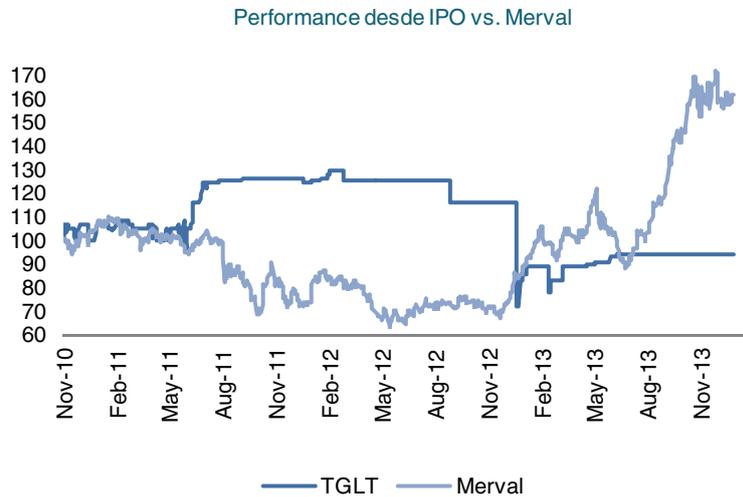
El resultado neto por diferencias de cambio se ha reducido a (\$27,5M) de (68,7M) en 2012, debido a que los anticipos de clientes denominados en dólares de Forum Puerto Norte, Forum Alcorta y Astor Palermo ya no son revaluados a valores de mercado.

Los costos financieros se incrementaron a (\$6,5M) en el trimestre y a (\$19,4M) en el año a medida que mejoramos nuestra estructura de capital a través del apalancamiento. Los principales conceptos de deuda incluyen nuestras series de Obligaciones Negociables y los préstamos para la construcción de Forum Alcorta y Astor Nuñez.

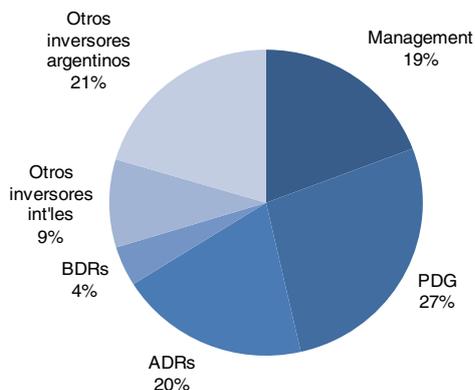
	\$ millones	\$ millones	\$ millones	\$ millones
	4T'13	4T'12	2013	2012
Resultado financiero				
Diferencia de cambio	(2,5)	15,8	(27,5)	(68,7)
Ingresos sobre diferencias cambiarias	9,5	7,9	23,6	23,2
Egresos sobre diferencias cambiarias	(11,9)	7,9	(51,1)	(91,8)
Ingresos financieros	25,0	5,5	168,1	23,4
Intereses	4,2	3,5	14,7	9,2
Resultado tenencia inversiones transitorias	5,0	0,3	12,9	2,7
Resultado venta inversiones transitorias	7,2	1,7	15,8	11,5
Reversión de provisión	8,6	-	124,7	-
Costos financieros	(6,5)	(5,7)	(19,4)	(11,5)
Intereses	(6,5)	(5,7)	(19,4)	(11,5)
Otras partidas financieras	5,5	(1,4)	(6,9)	(7,6)
Gastos bancarios	(0,5)	(0,1)	(1,3)	(0,6)
Impuesto a los débitos y créditos bancarios	(1,8)	(1,3)	(5,6)	(4,3)
Otros créditos incobrables	-	-	-	(2,7)
Instrumentos financieros y otros	7,8	-	0,1	(0,0)
Total Resultado financiero	21,5	14,2	114,4	(64,3)

Desempeño y Titularidad de las Acciones

La acción en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires cerró el año en \$8,50. Los volúmenes operados continúan siendo muy bajos y, como consecuencia de esto, nuestra acción no ha seguido la reciente suba del Merval.



Actualmente hay 70.349.485 acciones en circulación, de las cuales 46% son propiedad del management y de PDG.



Free Float Actual

53,4%

Estados Financieros

Estado de Resultados Consolidado

	\$ millones	\$ millones	\$ millones	\$ millones
	4T'13	4T'12	2013	2012
Ingresos ordinarios	60,1	19,2	168,4	73,3
Costo de ventas	(74,2)	(53,6)	(272,2)	(145,5)
Resultado bruto	(14,1)	(34,4)	(103,8)	(72,2)
Gastos de comercialización	(14,9)	(10,0)	(48,0)	(26,9)
Gastos de administración	(16,3)	(15,1)	(39,2)	(30,2)
Otros gastos operativos	-	(0,7)	-	(32,1)
Resultado operativo	(45,3)	(60,2)	(191,0)	(161,4)
Diferencias de cambio	(2,5)	(25,4)	(27,5)	(68,7)
Ingresos financieros	25,0	5,5	168,1	23,4
Costos financieros	(1,0)	(7,1)	(26,2)	(19,1)
Otros gastos	(0,2)	(1,0)	(0,5)	(0,6)
Otros ingresos y egresos, netos	2,3	(0,2)	5,9	0,3
Resultado antes de impuestos	(21,6)	(88,4)	(71,2)	(226,0)
Impuesto a las ganancias	(3,7)	30,0	6,8	68,5
Resultado del período	(25,2)	(58,4)	(64,4)	(157,5)
Diferencia de conversión de una inversión neta en el extranjero	(0,2)	0,2	0,4	(0,5)
Resultado integral Total del período	(25,4)	(58,2)	(63,9)	(158,0)
Resultado atribuible a:				
Proprietarios de la controladora	(21,7)	(54,1)	(55,9)	(142,5)
Participaciones no controladoras	(3,6)	3,0	(8,5)	(15,0)
Resultado integral total del período atribuible a:				
Proprietarios de la controladora	(21,8)	(53,9)	(55,4)	(143,0)
Participaciones no controladoras	(3,6)	3,0	(8,5)	(15,0)
	\$	\$	\$	\$
Resultado por acción ordinaria	4T'13	4T'12	2013	2012
Básico	(0,31)	(0,77)	(0,79)	(2,03)
Diluido	(0,31)	(0,77)	(0,79)	(2,03)
	\$ millones	\$ millones	\$ millones	\$ millones
EBITDA	4T'13	4T'12	2013	2012
Resultado operativo	(45,3)	(60,2)	(191,0)	(161,4)
(+) Costo por mayor valor de bienes de cambio	6,7	2,2	26,3	15,0
(+) Depreciación de la llave	-	0,7	-	32,1
(+) Depreciación de bienes de uso e intangibles	1,1	0,9	4,0	2,7
EBITDA	(37,6)	(56,3)	(160,7)	(111,6)
(-) Resultado bruto (neto del mayor valor de bienes de cambio)	7,5	32,2	77,5	57,2
(+) Resultado bruto PoC	26,0	(22,0)	0,8	(18,8)
Pro forma EBITDA	(4,1)	(46,1)	(82,3)	(73,2)
<i>Margen pro forma EBITDA sobre ingresos por ventas PoC</i>	<i>(3%)</i>	<i>(59%)</i>	<i>(19%)</i>	<i>(24%)</i>

Estado de Situación Patrimonial Consolidado

	\$ millones	\$ millones	\$ millones
	Dic 31, 2013	Dic 31, 2012	Dic 31, 2011
ACTIVO			
Activo corriente			
Efectivo y equivalentes	121,1	59,5	79,6
Créditos por ventas	9,5	5,7	8,5
Otros créditos	114,5	130,4	102,1
Inventarios	1.869,6	1.282,5	897,1
Credito con partes relacionadas	7,7	5,8	8,0
Total del activo corriente	2.122,4	1.483,8	1.095,4
Activo no corriente			
Activos por impuestos	212,9	105,7	44,4
Propiedades, planta y equipo	8,4	9,5	5,0
Activos intangibles	1,0	0,8	0,8
Plusvalía	111,4	111,4	143,5
Otros créditos	12,1	5,1	1,0
Total del activo no corriente	345,9	232,6	194,7
Total del activo	2.468,3	1.716,4	1.290,1
PASIVO			
Pasivos corrientes			
Deudas comerciales	222,8	124,1	49,8
Préstamos	183,1	84,9	16,5
Financial instruments	1,1	-	-
Beneficios a los empleados	6,3	2,7	2,2
Pasivos por impuestos corrientes	7,5	5,0	4,4
Otras cargas fiscales	6,3	3,7	2,8
Deudas con partes relacionadas	241,9	149,3	117,2
Anticipos de clientes	1.210,0	851,3	413,3
Otras cuentas por pagar	3,4	1,0	25,2
Total del pasivo corriente	1.882,4	1.221,8	631,4
Pasivos no corrientes			
Deudas comerciales	-	0,5	-
Préstamos	116,8	43,7	33,5
Otras cargas fiscales	0,2	0,3	0,4
Pasivos por impuestos diferidos	166,9	84,0	102,6
Anticipos de clientes	-	-	-
Total del pasivo no corriente	283,9	128,6	136,5
Total del pasivo	2.166,2	1.350,4	767,9
PATRIMONIO NETO			
Atribuible a los propietarios de la controladora	262,9	318,3	445,4
Patrimonio de terceros en sociedades controladas	39,2	47,7	76,8
Total del patrimonio neto	302,1	366,0	522,2
Total del patrimonio neto y del pasivo	2.468,3	1.716,4	1.290,1

Estado de Flujo y Aplicación de Fondos Consolidado

	\$ millones	\$ millions
	2013	2012
Variaciones del efectivo		
Efectivo al inicio del ejercicio	58,5	79,6
Efectivo al cierre del ejercicio	121,1	58,5
Cambios neto del efectivo	62,7	(21,1)
Causas de las variaciones del efectivo		
Actividades operativas		
Resultado del ejercicio	(63,9)	(158,0)
<i>Ajustes para arribar al flujo neto de efectivo proveniente de las actividades operativas</i>		
Impuesto a las Ganancias	(6,8)	(68,5)
Depreciación de bienes de uso	3,5	2,2
Amortización de activos intangibles	0,5	0,6
Perdidas por deterioro	-	32,1
Diferencia de cambio	-	-
Recupero de provisión	(3,0)	-
Resultado por venta de acciones	(125,0)	-
<i>Cambios en activos y pasivos operativos</i>		
Cambios en créditos por ventas	(3,8)	2,8
Cambios en otros créditos	8,3	(31,1)
Cambios en créditos con partes relacionadas	(1,4)	0,9
Cambios en inventario	(564,6)	(385,3)
Cambios en activos por impuestos	(100,7)	(57,6)
Cambios en deudas comerciales	98,1	74,9
Cambios en beneficios a los empleados	3,7	0,5
Cambios en Pasivos por impuestos corrientes	92,2	50,5
Cambios en otras cargas fiscales	2,5	0,8
Cambios en deudas con partes relacionadas	92,7	32,1
Cambios en anticipos de clientes	461,2	438,0
Cambios en otras cuentas por pagar	2,4	(24,2)
Cambios en impuesto a la ganancia mínima presunta	(6,5)	(3,8)
Flujo neto de efectivo generado por las actividades operativas	(110,6)	(93,3)
Actividades de inversión		
Pagos por compras de activos intangibles	(0,7)	(0,6)
Pagos por compra de bienes de uso	(2,5)	(6,6)
Plusvalías por compras de participaciones	-	-
Flujo neto de efectivo utilizado en las actividades de inversión	(3,1)	(7,2)
Actividades de financiación		
Adquisición participación no controladora	-	15,9
Pagos por compra de acciones de sociedades controladas	-	-
Disminución variaciones no controladoras	-	(14,0)
Aumentos en instrumentos financieros	2,1	78,5
Aumento de préstamos	174,3	(1,0)
Flujo neto de efectivo generado por las actividades de financiación	176,4	79,4

Apéndice: Resumen de Proyectos

Proyecto	Forum Puerto Norte	Forum Alcorta	Astor Palermo	Astor Caballito	Astor Núñez	Venice (valores aprox.)	Metra Puerto Norte	FACA Foster	Forum Puerto del Buceo
Ubicación	Rosario, Santa Fe	Bajo Belgrano, Ciudad de Buenos Aires	Palermo, Ciudad de Buenos Aires	Caballito, Ciudad de Buenos Aires	Núñez, Ciudad de Buenos Aires	Tigre, Buenos Aires	Rosario, Santa Fe	Rosario, Santa Fe	Montevideo, Uruguay
Segmento	Alto/Medio-Alto	Alto	Medio-Alto	Medio-Alto	Medio-Alto	Alto/Medio-Alto	Medio	Alto/Medio-Alto	Alto
Tipo	Conjunto Urbano	Conjunto Urbano	Multifamiliar	Multifamiliar	Multifamiliar	Urbanización	Conjunto Urbano	Conjunto Urbano	Conjunto Urbano
Características	Costero	Parque	Urbano	Urbano	Urbano	Costero	Costero	Costero	Costero
Año de adquisición	2008	2008	2010	2011	2011	2007	2013	2013	2009
Terreno (m2)	43,000	13,000	3,208	9,766	4,759	320,000	45,800	38,200	10,765
Superficie vendible (m2)	52,639	40,902	14,444	31,114	20,317	Lotes: 22,300 Deptos.+ Comercial: 208,600	68,646	63,836	48,827
Unidades vendibles	448	156	210	500	298	Lotes: 24 Deptos.+ Comercial: 2,580	1,299	483	307
Otras unidades vendibles	Cocheras:533 Guarderías náuticas:88	Cocheras 400	Cocheras: Res.:204 Com.:171	Cocheras Res:502	Cocheras 300	Cocheras 2,979 Guarderías náuticas + marinas: 182	Cocheras 881	Cocheras 840	Cocheras 364
VPV total estimado (millones de \$)	414.1	1,062.1	411.0	449.4	470.4	4,380.4	1,146.2	1,110.7	US\$159.3
VPV lanzado (millones de \$)	414.1	1,062.1	411.0	243.4	470.4	638.7	391.7	-	US\$159.3
Superficie vendida al 31/12/13 (m2)	51,799	34,791	12,548	5,750	9,601	11,314	8,279	-	17,696
<i>% del total lanzado</i>	98%	85%	87%	33%	47%	35%	41%	-	36%
Unidades vendidas al 31/12/13	442	124	180	95	147	152	158	-	113
<i>% del total lanzado</i>	99%	79%	86%	33%	49%	32%	37%	-	37%
Otras unidades vendidas al 31/12/13	Cocheras:522 Guarderías náuticas:87	Cocheras 231	Cocheras: Res:147 Com:171	Cocheras 79	Cocheras Res:84 Com:20	Cocheras:153 Guarderías náuticas + marinas:12	Cocheras: 49	-	Cocheras: 132
Ventas aseguradas al 31/12/13 (millones de \$)	402.1	656.9	328.2	62.0	176.3	196.0	131.8	-	US\$40.6
<i>% del total lanzado</i>	97%	62%	80%	25%	37%	31%	36%	-	26%
Ventas aseguradas durante 2013 (millones de \$)	22.1	173.0	61.4	(17.7)	120.0	95.3	131.8	-	US\$16.0
Avance de construcción al 31/12/13 (ejecución del presupuesto monetario, excl. terreno)	94%	59%	40%	11%	14%	4%	-	-	6%

Project	Forum Puerto Norte	Forum Alcorta	Astor Palermo	Astor Caballito	Astor Núñez	Venice (valores aprox.)	Metra Puerto Norte	FACA Foster	Forum Puerto del Buceo
Avance de construcción al 31/12/13 (ejecución del presupuesto monetario, incl. Terreno)	94%	66%	64%	33%	29%	4%	-	-	29%
Etapas	Construcción y Entrega	Construcción	Construcción	Construcción	Construcción	Construcción	Diseño de Producto y Obtención de Aprobaciones	Diseño de Producto y Obtención de Aprobaciones	Construcción

Acerca de TGLT, TGLT S,A, (BCBA:TGLT, BM&FBOVESPA:TGLT11, USOTC: TGLTY) es un desarrollador inmobiliario residencial en la Argentina y el Uruguay, TGLT participa y controla todos los aspectos del proceso de desarrollo, desde la adquisición de tierras a la gestión de la construcción, desde el diseño del producto hasta la venta y comercialización, garantizando una gestión controlada de capital de trabajo en cada momento, Si bien desarrollamos productos únicos para cada ubicación y segmento, estandarizamos los procesos para lograr eficiencias de escala en la producción de nuevas viviendas y alcanzar un alto nivel de crecimiento. Los proyectos más importantes de TGLT se ubicaban en las ciudades de Buenos Aires, Tigre, Rosario y Montevideo (Uruguay), PDG (BM&FBOVESPA: PDGR3), desarrollador residencial brasilero, es el principal accionista y socio estratégico de TGLT. La compañía fue fundada en 2005 y tiene su sede en la Ciudad de Buenos Aires, Argentina.